

卖汽车的开起飞机 大友“跨界” 如何避免当“先烈”

一家以汽车销售起家的公司,两年前突然涉足航空业,这家企业老总为什么拍板“跨界”?

前景虽然广阔,市场尚未打开。既然踩准了市场爆发临界点,大友又如何避免做“先烈”?

本报记者 刘相华 李娜

▶购买贝尔407与另一架麦道600,大友共耗资近5000万元。



按照山东大友通用航空有限公司目前规模,每年飞行时间300小时以上是最佳状态,但今年以来才飞了十几个小时。

没有好的群众消费基础,没有完善的基础设施,没有相关部门统筹推进,通用航空就不可能得到发展,城市救援、空中救援就不能普遍推广,“而我们,只能处在曙光前夕,却得不到整个天空。”山东大友通用航空有限公司总经理满超说。

起飞第一步:

密切关注政策变化,踩准市场爆发临界点

2012年12月,大友集团董事长牟刚出差途中听朋友说起中国通用航空的发展前景,不禁动了心。

这一年数据显示,2012年国内公务机企业飞行约2.7万个小时,年增长率28%。伴随着通用航空发展,各项资本积极进入,最有代表性的省份是浙江,2012年浙江通航产业累计投资8.5亿元,未来2年还将计划投资33亿元,其中95%以上是民营资本。

大友是做汽车销售起家的,是山东省内最早进入这个领域的厂家之一。而2012年的中国通用航空领域,就像十多年前大友刚开始做汽车销售时的情形。牟刚密切关注这个领域的政策变化,像中国推进发展低空开放、加快机场建设等,这些都在一点点打开封闭的市场大门,牟刚决定果断进入。

大友购买的第一架民用航空器是美国的麦道600。“按照当时国家的规定,成立通航公司需要有两架以上的自有飞机,于是我们又购进了贝尔407直升机。”满超说,这两架飞机共耗资近5000万元。

2013年4月,山东大友通用航空有限公司(以下简称大友通航)筹建,2015年3月31日取得商业非运输运营人运行合格证,成为具有民航总局批准的甲类运营资质的通用航空企业。就在这整整一年的跨度中,通用航空市场正走向爆发性增长的临界点。

数据显示,2014年,我国人均GDP8000美元,北京、天津、上海、浙江、江苏、内蒙古、广东、福建等8省市(自治区)突破1万美元。根据国际经验,我国目前经济水平已经接近通用航空器爆发性增长的临界点,而国内通用航空器不足两千架,直升



机不足600架。

“从目前我国城市严重堵塞的交通状况来看,改变出行方式、增加新的通行工具已经迫在眉睫。中国交通第四次革命的时代已经到来,并在不远的将来风起云涌。”一位业内人士对本报记者表示。

起飞第二步:

打开市场突破口,从免费救援做起

作为通用航空领域的实践者和观察者,满超认为低空空域改革迟迟难以突破,通航产业链相关配套措施的法制建设滞后、基础设施建设滞后、运营保障资源不足等问题,制约着通用航空的发展。

以这次尼泊尔地震来说,济南到西藏两千七百多公里,飞行时间大约54小时到57小时,直升机每3小时要落地加油一次,在济南到西藏这条航线上,前半截还有几个大友可以联系到的落地机场供其加油,但到了四川后就很难办到,飞机不能加油就等于一堆废铁。“这种应急救援我们真的想去,麦道600参加过汶川地震,费用自己投,我们愿意做公益,但是没有保障就没法去。”满超说。

在城市医疗救援上,大友通航也是干看着吃不到嘴里。

有一天早晨,满超在上班路上碰到一辆120救护车,即便前面的车有意避让,但120跟在后面还是过不去,连等了三个红绿灯,用时整整17分钟。

“17分钟,直升机可以从平阴飞到济南大二院或省立医院让病人直接进病房。我们公司拥有甲类资质,可以做。”满超说。但是,医疗救护想做却有很多限制,比如进入市区航线可以和当地政府和空军协调,但直升机能不能进小区,患者怎么到直升机上,停车场,路上是不是也可以落,医疗救护人员怎么配备,怎么沟通,医疗救援资源怎么分配到通航这块,到达现场费用怎么结算,都需要一个个协调解决。

另外,在国外有重大疾病险,也有航空医疗险,但在中国市场没有,更没有人有意识要买这种保险。

满超想从免费救援做起,一年一两次总归可以吧,算是一个起点也好,希望也好,一步步推动航空器市场的发展。

突围事业初创期

打通汽车、飞机和金融三环节

在市场尚未打开时,企业是无钱可赚。大友通航遇到的这些问题,正是目前整个中国通航产业遭遇的瓶颈。

中航通用飞机有限责任公司总经理曲景文认为,国内通航运营没有形成有效的商业模式,通航产业从制造、运营到服务各环节,在中国还没有形成群众消费的基础,在产业链整体环节中还没有形成体系化的发展模式。通航市场需求没有被激活,产业链活力没有绽放,行业发展没有成功模式的引导,导

致通航处于徘徊不前的现状。

2015年是大友通航运营的第一年,满超的规划是:

第一,优化机队,降低运营成本;第二,把多元化的业务搞活,努力与金融这块有机结合;第三,把城市救援、高速公路救援、城市消防、森林救援、医疗救援等能够在当地开展的业务开展起来,多元化发展;第四,呼吁国家出台或者完善一些适合通用航空发展的法规。

(上接B01版)

“这里的人除了开车快干什么都慢”

“三个人管理一个大厂,好管理吗?”记者抛出了自己的疑惑。

王书军眉头皱了一下说道:“说好管理也好管理,说不好管理也不好管理。”这句模棱两可的话,让人一头雾水。

原来,在巴基斯坦,上至政府,下至百姓都对中国人很友好,当地政府对于来巴基斯坦投资的企业代表也格外照顾。像王书军这样的中方代表,能获得政府专门派驻的警察的贴身保护。王书军居住的房子外,就有四五名警察驻守。每次出门,都有一名警察跟随左右,所有开销都由政府负担,王书军只需要支付点额外保险“意思意思”即可。

巴基斯坦对中国人很友好,这对开工厂是很有利的。但是,巴基斯坦又有不同于中国的国情和文化。巴基斯坦人习惯了自由闲散的生活,不像中国人拼命抢时间、拼命挣钱,所以当地工人工效率很低。比如,目前轻骑在巴的合资厂有近300名员工,如果在国内,这些工人一天生产200多辆车很轻松,但是在巴基斯坦却只能达到一半的产量。

“这里的人除了开车快,干什么都慢。”王书军半开玩笑地说。

当然,相比而言,巴基斯坦工人的工资也不高。一个普通的当地员工月工资约12000卢比,合人民币750元。在国内同样的工人工资大约在四五千元。所以,虽然雇佣巴基斯坦工人效率比较低,但是相比低廉的用工成本,还是很合适的。

巴基斯坦曾为英国殖民地,沿用的是英美法系的法律体系,包括劳动法等,工人非常注重自己的劳动权益,这里的政府也非常注重老百姓福利和待遇问题。

“前段时间,我们差点闹了一次罢工。”王书军哭笑不得地说。

轻骑原本打算取消下午10分钟的茶歇时间,有些巴基斯坦员工听到风声后很不高兴。一天中午休息时,几名工人就商量着要进行罢工抗议。当时中方三位代表赶紧召集当地各个组的负责人进行游说,最后僵持了很久才把工人安抚下去,茶歇时间也保留了下来。

“每当公司盈利的时候,工人们都会来要求分利润。”王书军说,按照当地法律规定,只要公司盈利,员工就能分取5%的红利。例如去年公司盈利4000万,就要拿出200万给员工奖励。碰到产量高了、销量好了,或者加班,员工们都会向公司要福利,要奖金。

要做好随时应对停电的准备

在巴基斯坦,电力匮乏成了影响经济发展的一大绊脚石。

巴基斯坦几乎每天都要停好几次电,每个工厂里都要自备发电机组。但自备发电机组的电力有限,摩托车生产又是一个对电力需求比较大的行业,因此很多时候电力制约了当地经济的发展。

王书军说,想来巴铁开厂的国内企业,要做好随时应对停电的准备。“尤其是,从5月份到9月份这段时间,巴基斯坦最高气温能达到摄氏四五十度,对于从国内来的人来说,根本受不了这样的天气。中国人就只能呆在屋里面吹空调。这里晚上也经常停电,有时候晚上睡着觉,电就停了,一停电就根本睡不着觉,因为太热了。”

王书军还提醒,在巴基斯坦经商,一定要了解当地风土人情。“你看我们只有三个中方代表,但没有一个是跑销售的,主要原因就是我们对当地风土人情不懂,谈起业务来也就很麻烦。而且巴基斯坦国情比较复杂,跑销售经常要深入到一些偏远的乡镇和农村地区,因为担心安保问题,我们也不敢去。”

巴基斯坦是穆斯林国家,国内的节庆与中国不同。今年,几位中方代表都在巴基斯坦过的年。过年那天,上午工厂还正常开工,干了半天,下午就早早收工了。王书军和另外两名同事与当地华人进行了春节联谊活动。据了解,现在在拉哈尔的中国人大约有40万人。大家组成了华人联合商会,遇到节庆或者活动时加强交流。

王书军说,要想对巴基斯坦来经商,应当充分考察和调研,特别是要到中国大使馆、商务处等政府部门沟通好,另外也要向有经验的华人企业多交流,绝不能盲目跟随,也不能道听途说。

“不过,不入虎穴焉得虎子,有风险才有回报。”王书军说。